

Kauf und Verkauf von Unternehmen

Wer sich selbständig machen will, hat zwei Möglichkeiten: er gründet ein Unternehmen oder er erwirbt ein bestehendes. In der Schweiz lösen rund 40 Prozent der Unternehmen ihre Nachfolge durch einen Verkauf an Dritte. So können angehende Unternehmer durch einen Unternehmenskauf in die Selbständigkeit starten. Bestehende Unternehmen haben die Chance, ihre Existenz zu sichern, wenn sich in der Familie oder im Betrieb kein Nachfolger findet.

Ob Sie ein Unternehmen kaufen oder verkaufen möchten, wir bieten Ihnen eine unbürokratische und professionelle Lösung an. Mit der Begleitung von jährlich 40–60 Transaktionen im KMU Bereich, käufer- und verkäuferseitig, steht Ihnen ein erfahrenes Spezialistenteam zur Seite.

Unternehmenskauf

Wir vermitteln angehenden Unternehmern und Investoren nicht nur geeignete Objekte aller Branchen, sondern analysieren Unternehmensprofile und Finanzdaten, bewerten das Unternehmen, erarbeiten Finanzierungslösungen, erstellen Budgets, Planrechnungen, einen kompletten Businessplan, verhandeln mit Geldgebern und arbeiten die notwendigen Verträge aus.

Haben Sie bereits ein interessantes Kaufobjekt gefunden? Wir unterstützen Sie gerne beim Kaufprozess, von der Ausarbeitung eines unverbindlichen Angebots über die Due Diligence Prüfung bis zur Vertragsunterzeichnung und dem Closing.

Soll die Transaktion über eine neu zu gründende Gesellschaft abgewickelt werden? Zuverlässig und speditiv erledigen wir für Sie die Gründungsformalitäten.

Unternehmensverkauf

Wir haben Erfahrung in der Bewertung von Unternehmen aller Branchen und Grössen und bei der Suche von geeigneten und solventen Käufern. Durch transparente Informationen werden Käufer und Kapitalgeber von innovativen Projekten überzeugt und dafür begeistert. Zudem haben Sie die Möglichkeit, eine erste Marktsondierung anonym über uns vorzunehmen.

Unsere Beratung im Bereich Kauf und Verkauf von Unternehmen beinhaltet unter anderem:

- Gesamtheitliche Begleitung des Kauf- oder Verkaufsprozesses
- Unternehmensbewertungen
- Steuerlich optimierte Strukturierung der Transaktion
- Analyse von Zielgesellschaften
- Unterstützung bei der Käufersuche
- Due Diligence Prüfungen (käufer- und verkäuferseitig)
- Verhandlungsunterstützung und Vertragsausarbeitung
- Unterstützung bei der Budgetierung und Liquiditätsplanung
- Begleitung bei der Bankbesprechung und Finanzierung
- Organisation der Gründung von Akquisitionsgesellschaften

► Ihre Ansprechpartner



Severin Aliprandi

Leiter Führung und Organisation, Verantwortlicher Digitalisierung
lic. oec. HSG (M.A. HSG), dipl. Experte in Rechnungslegung und Controlling

041 319 93 09
severin.aliprandi@gewerbe-treuhand.ch



René Bucheli

Leiter Geschäftsbereich Treuhand, Mitglied der Geschäftsleitung
Dipl. Treuhandexperte, dipl. Steuerexperte, CAS in General Management für Verwaltungsräte

041 319 93 60
rene.bucheli@gewerbe-treuhand.ch



Stefan Ludin

Leiter Recht
Rechtsanwalt, Inhaber des luzernischen Notariatspatents

041 319 92 32
stefan.ludin@gewerbe-treuhand.ch



Simon Meierhans

Verantwortlicher Produkte und Prozesse Unternehmensberatung
Dipl. Steuerexperte, CAS Financial Transactions, Treuhänder mit eidg. Fachausweis

041 319 93 16
simon.meierhans@gewerbe-treuhand.ch



Jérôme Rüfenacht

Leiter Geschäftsbereich Unternehmensberatung, Mitglied der Geschäftsleitung
lic. iur., dipl. Steuerexperte, Diplom in Leadership und Management NDS HF

041 319 93 67
jerome.ruefenacht@gewerbe-treuhand.ch